継続カウンセリングのお客様からの
質問に焦らず的確に答えるためのフローチャート

① お客様のお悩みは何だったか？
（問題の根本）

もし忘れた場合は「初回カウンセリング」のカルテで確認！
初回から見立てが変わった場合は、最新の「根本の見立て」で。

↓

②お客様の目標は何か？
（カウンセリング全体とおして達成したい目標）

もし忘れた場合は「初回カウンセリング」のカルテで確認！
初回から見立てが変わった場合は、最新の「全体の目標」で。

↓

③お客様のパターンは何か？
（ビリーフ）

もし忘れた場合は「初回カウンセリング」のカルテで確認！
複数のビリーフや、ビリーフの下に違うビリーフが隠れていることも。
（こういった質問をしてくること自体が何かのビリーフかもしれない）

↓

④今、お客様ができていることは何か？

どれだけ細かいことでも OK なので
お客様の「価値」をみてあげましょう

↓

⑤今、お客様ができていないことは何か？
（もしくは、どんなワナにはまっているか）

お客様はどんな悪循環にハマっているのだろう？
目的が達成できないことで、一体どんなメリットがあるのだろう？
どんなパターンにハマっているのだろう？

↓

⑥あなた（カウンセラー）がまだよくわかっていないことはないか？
（お客さまに詳細を教えてもらわないと答えられないことはないか？）

5W1H にあてはめてみると？
カウンセラーに隠していることはない？
お客様が気づいていないことはない？

↓

⑦お客様がこの質問をした意図は何だと思うか？
（→今回の質問そのものの主訴は何か？）

ここを見誤ると
ただ単に「正論を言うだけ」
という間違いを犯します

↓

⑧あなた（カウンセラー）が考える「お客様に必要な視点・考え・行動」は？
（質問に対する具体的な答え）